PERUMAHAN

Alternatif di Surabaya dan Malang

Bisnis real estate di Jawa Timur, khususnya Surabaya dan Malang, cukup memberikan alternatif. Setidaknya jika dilihat dari indikator jumlah peserta pameran dalam Real Estate dan Interior Expo 1994 yang diselenggarakan di gedung WTC Surabaya dari tanggal 25 November sampai 4 Desember lalu. Pameran yang diselenggarakan oleh PT Debindo Multi Adhiswasti itu diikuti oleh 30 developer yang rata-rata memasarkan satu sampai dua lokasi real estate.

Animo masyarakat Kota Pahlawan untuk mengunjungi pameran ini pun tampaknya lumayan besar. Tengok saja, jumlah pengunjungnya mencapai 65.000 orang dan transaksi yang berhasil dicatat mencapai angka Rp 90 miliar.

Bagaimana keadaan nyata lokasi-lokasi yang dipasarkan dalam pameran tersebut? Dari hasil survei *Properti Indonesia,* pembangunan real estate di Surabaya berkembang ke arah timur dan barat. Namun, sampai saat ini agaknya wilayah timur yang paling banyak di perebutkan. Hal itu dapat dilihat dari banyaknya real estate yang tumbuh di daerah tersebut. Kenyataan itu memang cukup wajar, jika melihat wilayah ini memiliki infrastruktur yang cukup memadai. Untuk sarana pendidikan misalnya, ada beberapa perguruan tinggi ternama seperti Institut Teknologi Surabaya, Universitas DR Soetomo, Universitas Surabaya dan Universitas 17 Agustus 1945. Selain itu juga ditunjang adanya kawasan industri rungkut sebagai basis ekonomi.

HERMAN SYAHARA

RUMAH CONTOH CITRALAND CITY BERLOKASI DI SURABAYA BARAT

Sayangnya, seperti juga dihadapi oleh banyak daerah lain di Pulau Jawa, lahan di Surabaya Timur sangat terbatas karena berbatasan dengan laut Jawa. Akibatnya, harga tanah pun tidak relevan lagi jika digunakan untuk rumah menengah bawah. Tak mengherankan bila Surabaya Timur didominasi real estate kelas menengah-atas. Sebut misalnya Dharmahusada Indah/ Kertajaya Indah 300 hektar, Pondok Tjandra Indah 200 hektar dan Tompotika Housing 70 hektar.

Dua tahun terakhir, pembangunan real estate mulai bergeser ke arah Surabaya Barat. Tapi kendalanya, infrastrukturnya belum menunjang. Tentu saja bila ada investor yang ingin menggarap, konsekuensinya harus berani menyediakan dana besar untuk membangun infrastruktur. Maka banyak developer besar yang bercokol di sini. Antara lain PT Ciputra Development dengan membangun kota baru Citraland City, PT Pakuwon Jati membangun Pakuwon Indah dan PT Dharmala Intiland membangun Grande Family Estate. Sebagai contoh, untuk membangun jaringan air minum saja, Ciputra harus membangun saluran sampai puluhan kilometer. Untuk membuka daerah ini, menurut rencana beberapa developer yang sedang mengembangkan proyek di daerah Lokasantri bersama pemda setempat akan memperpanjang Jl Mayjend. Sungkono sampai ke Citraland City.

Tak ubahnya Jakarta, Surabaya juga didukung daerah-daerah lain di sekitarnya seperti Gresik, Mojokerto dan Sidoarjo. Hanya saja untuk wilayah Sidoarjo menurut Manan Chamid, Ketua DPD REI Jatim, lahan yang yang tersedia untuk real estate sangat terbatas, karena kebanyakan arealnya berupa sawah tehnis. Dengan demikian, lanjutnya, daerah yang prospektif untuk lokasi perumahan adalah Gresik dan Mojokerto. Apalagi kedua daerah ini nantinya akan dihubungkan oleh jalan tol, tentu akan memperpendek jarak tempuh.

Maraknya pembangunan real estate di Surabaya dan sekitarnya, menurut Gatot Sulistyono, Wakil Ketua IV DPD REI Jatim, akan mengalami kendala dalam penyediaan air bersih. Dan kalau kita amati, hampir semua real estate yang dipasarkan menggunakan pasok air dari Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM). "Andai semua real estate sudah dihuni, apakah mampu menyuplai ?" katanya menyangsikan.

Bagaimana dengan kota Malang? Di Kota Dingin ini sudah diramaikan lebih dari 10 developer. Sesuai dengan kondisi masyarakatnya, maka sebagian besar rumah yang ditawarkan tipe kecil T 21 dan T 36.

Pembaca, edisi ini kami turunkan *listing* perumahan di Surabaya dan Malang. Yang kalau dilihat harganya, hampir tidak mengalami perbedaan dengan di Jabotabek. Selamat memilih ■ *JY*

SURABAYA

GRANDE FAMILY ESTATE

Developer : PT Grande Family View
Alamat : Wisma Darmo Grande, Jl Mayjend. Sungkono kav. B 5
Telepon : 575198, 576007, 575284
Lokasi : Pradah Kali Kendal, Wiyung, Dukuh Pakis, Surabaya Barat

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 233/322	: Rp	418.675.000
T 239/322	: Rp	434.950.000
T 239/345	: Rp	453.925.000
T 387/594	: Rp	718.400.000
T 384/716	: Rp	807.800.000

Keterangan :
Luas total 280 hektar. Lokasinya bekas tanah tegal. Letaknya di pinggir jalan tol Surabaya-Malang. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan golf 18 holes, club house dan mall seluas 60.000 m² yang akan beroperasi akhir tahun 1995.

BUKIT DARMO GOLF RESORT

Developer : PT Adhibaladika Agung
Alamat : Jl Chairil Anwar 21 Surabaya
Telepon : 571370, 571272
Lokasi : Pradah Kalikendal, Surabaya

Luas kavling yang dipasarkan mulai 865 m² sampai 1750 m². Harga tanah per meter persegi Rp 950.000.
Keterangan :
Luas total perumahan ini 126 hektar, namun hanya 30 persennya yang dibangun untuk perumahan. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan golf 18 holes dan club house. Menurut rencana lapangan golf ini mulai di uji coba untuk bermain bulan Januari 1995.

CITRALAND CITY

Developer : PT Citraland Surya
Alamat : Gedung BCA lt. 5, Jl Raya Darmo 5 Surabaya
Telepon : 581608
Lokasi : Lakarsantri

Tipe rumah yang dipasarkan di Mansion Park :

T 200/280	: Rp	294.408.000
T 250/345	: Rp	362.703.000
T 265/400	: Rp	377.693.000
T 280/420	: Rp	397.453.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk PAM, IMB dan PPN. Luas lahan yang dikembangkan saat ini 350 hektar dari 2.000 hektar yang direncanakan. Lokasinya bekas tanah tegal dan sawah tadah hujan. Belum ada kendaraan umum untuk menuju ke lokasi. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan golf 18 holes (9 holes diantaranya dapat digunakan untuk bermain pada malam hari), club house dan country club.

DHARMAHUSADA INDAH/ KERTAJAYA INDAH

Developer : PT Sinar Galaxy
Alamat : Jl Raya Kertajaya Indah 79, Surabaya Timur
Telepon : 5945004, 5940888
Lokasi : Jl Raya Kertajaya

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 108/180	: Rp	108.000.000
T 125/200	: Rp	169.500.000
T 147/240	: Rp	220.000.000
T 157/300	: Rp	261.000.000
T 195/375	: Rp	324.500.000
T 224/450	: Rp	383.500.000

Keterangan :
Harga di atas mulai berlaku sejak Oktober 1994, sudah termasuk IMB, sertifikat HGB atas nama pembeli. Luas total perumahan ini sekitar 300 hektar. Akses jalannya cukup baik dan dilalui kendaraan umum. Tanahnya bekas sawah. Fasilitas yang disediakan antara lain Galaxy Mall seluas 55.000 m² yang rencananya beroperasi akhir 1995, lapangan tenis outdoor dan indoor, kolam renang serta fitness centre.

MARGOREJO INDAH

Developer : PT Trijaya Kartika
Alamat : Jl Margorejo Indah Blok A 308-309 Surabaya
Telepon : 810940, 839889
Lokasi : Sido Sermo, Wonocolo, Surabaya

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 281/300	: Rp	330.000.000
T 290/300	: Rp	335.000.000
T 300/313	: Rp	350.000.000

Keterangan :
Harga di atas mulai berlaku sejak November 1994, sudah termasuk IMB, sertifikat atas nama pembeli, PLN 2.200 watt, PDAM dan telepon 1 line tapi belum termasuk PPN.
Perumahan ini nantinya akan dikembangkan sampai 100 hektar. Lokasinya bekas sawah. Akses jalannya cukup baik dan tersedia angkutan umum. Jalan di dalam lokasi antara 10-20 m. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan tenis, kolam renang, fitness centre.

TOMPOTIKA HOUSING

Developer : PT Tompotika Housing Real Estate
Alamat : Jl Raya Manyar Tirtomoyo 63, Surabaya
Telepon : 5947122, 5947901
Lokasi : Menir Pumpungan, Sukolilo, Surabaya

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 93/150	: Rp	145.050.000
T 161/260	: Rp	277.380.000
T 103/211	: Rp	193.268.000

Kerangan :
Harga di atas sudah termasuk PPN. Luas area seleruhnya 70 hektar. Lokasinya bekas sawah. Akses jalannya cukup baik dan tersedia kendaraan umum. Jalan di dalam lokasi antara 8-12 m. Fasilitas yang disediakan antara lain kolam renang dan lapangan tenis.

PALM COURT TAMAN INTAN NGEDEN

Developer : PT Ready Indah
Alamat : Jl Ngiden Intan Raya 12-14, Surabaya
Telepon : 832400
Lokasi : Panjangjiwo, Ngíden

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 121/144	: Rp	140.750.000
T 140/258	: Rp	221.850.000
T 155/301	: Rp	236.000.000
T 180/360	: Rp	272.400.000
T 196/360	: Rp	273.850.000

Keterangan :
Luas total perumahan ini 50 hektar. Lokasinya bekas sawah. Akses jalannya cukup baik, dan dijangkau kendaraan umum. Fasilitas yang disediakan antara lain jogging track, kolam renang, fitness centre, sekolah internasional, medical centre dan jaringan telepon serta air PDAM. Disamping itu juga ada town houses yang dikelola oleh managemen dari Perancis.

MANYAR JAYA

Developer : PT Wahana Wisma Permai
Alamat : Jl Manyar Jaya I No. 1, Surabaya
Telepon : 5947171-2
Lokasi : Menur Pumpungan, Sukolilo, Surabaya

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 110/162	: Rp	155.000.000
T 162/169	: Rp	179.500.000
T 135/254,2	: Rp	210.500.000
T 182/242,6	: Rp	212.500.000
T 150/271,3	: Rp	227.500.000

Keterangan :
Luas total perumahan ini sekitar 40 hektar. Lokasinya bekas sawah. Akses jalanya cukup baik dan ada kendaraan umum. Jalan di dalam lokasi lebarnya 8-12 m dengan aspal hotmix. Dari ITS Surabaya kurang lebih 2 km. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan tenis, jaringan telepon dan air PDAM.

SUTOREJO PRIMA INDAH

Developer : PT Aneka Graha Wisesa
Alamat : Jl Raya Mulyasari No. 360, Surabaya
Telepon : 360378, 317615
Lokasi : Jl Raya Mulyosari

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 75/166	: Rp	144.275.000
T 100/166	: Rp	120.327.000

Keterangan :
Lokasinya bekas tanah sawah. Akses jalannya cukup baik dan tersedia kendaraan umum. Jalan-jalan di dalam perumahan berkisar 10 - 22 m beraspal hotmix. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan tenis, air PDAM dan jaringan telepon.

PERSADA PRAPEN

Developer : PT Murthy Kurnia Utama
Alamat : Jl Raya Prapen blok A 1, Surabaya
Telepon : 833660, 833670
Lokasi : Prapen, Tenggeles Wijoyo, Surabaya

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 80,25/220	: Rp	191.111.250
T 82/220	: Rp	192.170.000
T 119,5/220	: Rp	214.857.500
T 154,5/220	: Rp	236.032.500
T 90,75/360	: Rp	307.623.750

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk sertifikat HGB, IMB, PDAM dan listrik 1.300 watt. Luas total perumahan ini 10 hektar. Akses jalannya cukup baik dan dilalui kendaraan umum. Lebar jalan di dalam lokasi antara 8-20 m menggunakan paving block. Fasilitas yang disediakan lapangan tenis, kolam renang, fitness centre dan taman bermain.

DELTA SARI INDAH

Developer : PT Hasana DamaiPutra
Alamat : Jl Raya Gubeng 31 Surabaya
Telepon : 45242, 519767, 525599
Lokasi : Ngingas, Kureksari, Waru, Sidoarjo

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 45/97,5	: Rp	40.300.000
T 54/112	: Rp	46.950.000

T 70/150	:	Rp	66.400.000
T 80/238	:	Rp	111.950.000
T 125/198	:	Rp	117.400.000
T 150/308	:	Rp	165.275.000

Keterangan :
Luas total perumahan ini 150 hektar. Lokasinya bekas tanah sawah. Akses jalannya cukup baik, tapi belum ada kendaraan masuk ke lokasi. Dari Jl Ahmad Yani masuk 0,5 km atau 1 km dari terminal Purabaya. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan tenis, kolam renang, PDAM dan jaringan telepon.

PERMATA JUANDA

Developer : PT Suryainti Pratama
Alamat : Jl Raya Juanda, Permata Juanda East Wing A5-6, Sidoarjo
Telepon : 8666521
Lokasi : Jl Raya Juanda
Tipe rumah yang dipasarkan :

T 70/124	:	US $	46.405
T 120/180	:	US$	67.615
T 145/204	:	US$	78.210
T 172/352	:	US$	116.075
T 210/482	:	US$	175.140
T 344/600	:	US$	244.165
T 400/1020	:	US$	353.210

Keterangan :
Luas total perumahan ini 60 hektar (belum termasuk lapangan golf 18 holes). Lokasinya bekas tanah sawah. Lebar jalan di dalam lokasi 12-30 m menggunakan paving block. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan golf 18 holes, club house, jaringan telepon, pintu gerbang menggunakan acces card dan water treatment.

GALAXY BUMI PERMAI

Developer : PT Araya Bumi Megah
Alamat : Jl Residen Sudirman 36 Surabaya
Telepon : 44135/6
Lokasi : Jl A. Rahman Hakim, Sukolilo
Tipe rumah yang dipasarkan :

T 150/240	:	Rp	201.200.000
T 156/273	:	Rp	230.500.000
T 190/300	:	Rp	275.250.000
T 210/450	:	Rp	336.500.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk PPAT dan IMB. Luas total perumahan ini 114 hektar. Disamping itu juga tersedia kavling dengan harga per meter persegi Rp 432.000 - 590.000. Akses jalannya cukup baik dan dilalui kendaraan umum. Lebar jalan di dalam lokasi bervariasi antara 12 - 40 m. Fasilitas yang disediakan antara lain sport centre, health centre, shopping centre dan tempat beribadah.

BABADAN PERMAI

Developer : Hage Pratama
Alamat : Jl Kayun 30 Surabaya
Telepon : 510912, 518559
Lokasi : Jl Menganti
Tipe rumah yang dipasarkan :

T 43/90	:	Rp	41.000.000
T 52/120	:	Rp	52.000.000
T 57/120	:	Rp	54.000.000
T 60/135	:	Rp	59.000.000
T 63/135	:	Rp	61.000.000
T 73/135	:	Rp	64.000.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk pembuatan akte jual beli, sertifikat HGB, IMB dan PPN. Akses jalannya cukup baik dan dilalui kendaraan umum. Lebar jalan di dalam lokasi 8-12 m menggunakan paving stone. Fasilitas yang disediakan antara lain PDAM, jaringan telepon dan sarana pendidikan.

TAMAN SIWALAN INDAH

Developer : PT Supraadi Bangun Persada
Alamat : Jl Pasar Besar Wetan 28/VI Surabaya
Telepon : 333046, 333067, 333995
Lokasi : Kepatihan, Menganti, Gresik.
Tipe rumah yang dipasarkan :

T 27/72	:	Rp	14.850.000
T 36/90	:	Rp	19.250.000
T 45/120	:	Rp	26.350.000
T 54/136	:	Rp	36.250.000
T 60/153	:	Rp	39.500.000
T 70/180	:	Rp	46.500.000

Keterangan :
Luas total perumahan ini 70 hektar. Lokasinya berada di pinggir jalan raya Kepatihan. Akses jalannya cukup baik kurang lebih 700 m dari terminal bemo Benowo. Fasilitas yang disediakan antara lain telepon dan taman bermain.

BUMI CITRA FAJAR

Developer : PT Duasekawan Propertindo
Alamat : Kompleks Bumi Jenggolo Plaza blok B3, Jl KH Mukmin 11. Sidoarjo
Telepon : 8961540, 8963355
Lokasi : Bulusidokare, Sidoarjo
Tipe rumah yang dipasarkan :

T 38/78	:	Rp	26.145.000
T 36/90	:	Rp	27.195.000
T 47/98	:	Rp	38.745.000
T 45/105	:	Rp	40.845.000
T 56/120	:	Rp	49.133.000
T 60/176	:	Rp	63.418.900

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk sertifikat HGB dan IMB. Luas total perumahan ini 80 hektar. Lokasinya bekas sawah. Dari Plaza Sidoarjo jaraknya kurang lebih 700 m. Lebar jalan di dalam lokasi 8 - 12 m menggunakan aspal. Fasilitas yang disediakan antara lain setiap blok menggunakan gate sistem, air PDAM, lapangan tenis, jogging track, taman bermain, mini market dan sarana ibadah.

NIRWANA EKSEKUTIF

Developer : PT Eka Tama Makmur
Alamat : Gedung Ekonomi lt 6, Jl Embong Malang 61-65, Surabaya
Telepon : 45311, 513036, 520120
Lokasi : Wonorejo, Rungkut
Tipe rumah yang dipasarkan :

T 80/122,5	:	Rp	68.183.500
T 85/140	:	Rp	75.344.500
T 100/140	:	Rp	81.235.000
T 115/160	:	Rp	93.065.500
T 120/175	:	Rp	99.484.000
T 125/180	:	Rp	102.932.500

Keterangan :
Lebar jalan di dalam lokasi 8-10 m menggunakan aspal. Fasilitas yang disediakan antara lain club house, PDAM dan jaringan telepon.

TROPICAL SITE HOUSING

Developer : PT Jawa Mega Propertindo
Alamat : Jl Kutisari 54-56 kav. 7, Surabaya
Telepon : 838112
Lokasi : Jl Raya KutilangSelatan
Tipe rumah yang dipasarkan :

T 160/250	:	Rp	200.000.000
T 200/300	:	Rp	250.000.000
T 240/450	:	Rp	300.000.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk telepon, PDAM, sertifikat HGB dan IMB. Luas total 6 hektar. Lokasinya bekas tanah sawan. Fasilitas yang disediakan antara lain PDAM dan lapangan tenis.

WISMA GUNUNG ANYAR

Developer : PT Joyo Bekti Indah
Alamat : Jl Kayun No. 30 Surabaya
Telepon : 518559, 510912, 517230
Alamat : Gunung Anyar, Rungkut
Tipe rumah yang dipasarkan :

T 43/90	:	Rp	38.000.000
T 52/120	:	Rp	48.000.000
T 57/120	:	Rp	50.000.000
T 60/135	:	Rp	55.000.000
T 73/135	:	Rp	60.000.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk akte jual beli, sertifikat HGB, IMB, PPN dan PDAM. Lebar jalan di dalam lokasi 8-20 m menggunakan aspal dan paving block. Dari UPN jaraknya kurang lebih 800 m dan dilalui transportasi umum. Fasilitas yang disediakan antara lain jaringan telepon, sarana olah raga, taman, arena bermain dan tempat ibadah.

JUANDA HARAPAN PERMAI

Developer : PT Karya Makmur
Alamat : Jl Raya Gubeng 5 Surabaya
Telepon : 522499, 40374
Lokasi : Wedi, Gedangan, Sidoarjo
Tipe rumah yang dipasarkan :

T 36/90	:	Rp	40.000.000
T 45/105	:	Rp	51.500.000
T 54/120	:	Rp	60.000.000
T 70/135	:	Rp	67.500.000
T 109/200	:	Rp	108.500.000
T 159/300	:	Rp	165.000.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk biaya pengurusan IMB, sertifikat HGB, penyambungan PDAM dan pembuatan pagar keliling. Perumahan ini letaknya sekitar 1 km dari pelabuhan udara Ir H Juanda. Tanahnya bekas sawah. Lebar jalan di dalam lokasi 8-10 m.

PONDOK TJANDRA INDAH

Developer : PT Pondok Tjandra Indah
Alamat : Jl Jemur Sari 256 Surabaya
Telepon : 832546
Lokasi : Jl Raya Rungkut
Tipe rumah yang dipasarkan :

T 50/140	:	Rp	50.490.000
T 54/140	:	Rp	54.000.000
T 70/180	:	Rp	65.830.000
T 90/200	:	Rp	83.250.000
T 100/200	:	Rp	92.600.000
T 120/360	:	Rp	172.740.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk PPN. Luas total 200 hektar. Lokasinya bekas tanah sawah dan tambak. Akses jalannya cukup baik dan ada kendaraan umum yang masuk ke lokasi. Dari pelabuhan udara Ir H Juanda sekitar 5 km. Fasilitas yang disediakan antara lain pusat perbelanjaan, club house, sekolah

TK dan SD, taman dan masjid.

GRAHA INDAH RESIDENCES

Developer : PT Graha Megah Wisesa
Alamat : Jl Kalianyar 42 Surabaya
Telepon : 361134
Lokasi : Jl Gayung Kebunsari, Surabaya
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 136/154 : Rp 175.000.000
Keterangan :
Luas perumahan ini hanya 3 hektar. Lebar jalan di dalam lokasi 8-16 m menggunakan paving block. Fasilitas yang disediakan antara lain telepon, PDAM, sentral parabola, lapangan tenis, jogging track, kolam renang dan taman bermain.

PRATAMA ESTATE

Developer : PT Artha Wahana Pratama Dinamika
Almat : Jl Raya Manganti Ruko A-9, Surabaya
Telepon : 725935, 725936
Lokasi : Babatan, Wuyung, Surabaya Barat
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 65/135 : Rp 105.100.000
T 102/162 : Rp 141.213.000
T 119/180 : Rp 159.772.000
T 175/200 : Rp 207.245.000
T 196/216 : Rp 230.787.000
T 216/240 : Rp 259.412.000
Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk PPN, akte jual beli PPAT dan sambungan PDAM. Luas total perumahan ini 60 hektar. Lokasinya berada di pinggir sungai Brantas. Dari Jl Mayjend Sungkono jaraknya sekitar 2 km dan dilalui kendaraan umum. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan tenis dan jaringan telepon.

BABATAN MUKTI

Developer : PT Wisma Mukti
Alamat : Jl Klampis Anom I/2 Surabaya
Telepon : 5946400/02, 5945496
Lokasi : Babatan, Wiyung, Surabaya
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 60/157,5 : Rp 70.900.000
T 70/135 : Rp 68.350.000
T 76/180 : Rp 83.650.000
T 115/175 : Rp 96.300.000
T 146/210 : Rp 117.000.000
Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk balik nama sertifikat dan akte jual beli, PPN, IMB dan penyambungan PDAM. Luas total perumahan ini 30 hektar. Leaknya berada di pinggir jalan raya Penganti. Lebar jalan di dalam lokasi 8-10 m menggunakan aspal. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan tenis, masjid dan arena bermain.

WISMA MUKTI

Developer : PT Wisma Mukti
Alamat : Jl Klampis Anom I/2 Surabaya
Telepon : 5946400/2, 5945496
Lokasi : Klampisasem, Semolowaru, Sukolilo
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 70/135 : Rp 92.300.000
T 110/165 : Rp 120.200.000
T 135/200 : Rp 146.150.000
T 188/360 : Rp 242.500.000
Keterangan :
Harga tersebut sudah termasuk balik nama sertifikat, akte jual beli, PPN dan IMB serta penyambungan PDAM. Lokasinya bekas sawah. Lebar jalan di dalam lokasi 8-15 m menggunakan aspal. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan tenis, balai pertemuan dan jaringan telepon.

UNIMAS GARDEN

Developer : PT Unimas Wahana Indoniaga
Alamat : Jl Raya Papelegi, Sidoarjo
Telepon : 832865
Lokasi : Jl Raya Papelegi, Sidoarjo
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 81/144 : Rp 121.500.000
T 145/162 : Rp 176.937.500
T 200/200 : Rp 237.000.000
T 204/324 : Rp 335.220.000
Keterangan :
Harga di atas sudan termasuk PPN dan akte jual beli. Luas total hanya 6 hektar, lokasinya merupakan bekas sawah. Lebar jalan di dalam lokasi 10-12 m menggunakan paving. Jaringan telepon, PAM dan PLN semua berada di bawah tanah. Fasilitas yang disediakan antara lain club house.

TAMAN PINANG INDAH

Developer : PT Surya Makmur Mandiri
Alamat : Jl Pahlawan Sidoarjo
Telepon : 8961367, 8963048
Lokasi : Jl Pahlawan Sidoarjo
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 54/150 : Rp 49.500.000
T 69/150 : Rp 61.000.000
T 69/200 : Rp 66.000.000
T 105/200 : Rp 87.000.000
T 134/240 : Rp 110.000.000
Keterangan :
Luas total perumahan ini 43 hektar. Lokasinya bekas sawah. Akses jalannya cukup baik dan dilalui kendaraan umum. Lebar jalan di dalam lokasi 8-24 m. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan tenis, arena bermain, jaringan telepon dan PDAM.

GREEN GARDEN ESTATE

Developer : PT Batara Cipta Griya
Alamat : Jl Tidar 102 Surabaya
Telepon : 40168, 40538
Lokasi : Mugugianti, Benjeng, Gresik
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 45/105 : Rp 19.900.000
T 54/120 : Rp 23.900.000
T 70/150 : Rp 30.950.000
Keterangan :
Luas total perumahan ini nantinya mencapai 100 hektar. Lokasinya bekas tanah sawah dan tegalan. Ada kendaraan umum ke Surabaya. Sudah ada jaringan telepon di dalam lokasi.

PURI MOJO BARU

Developer : PT Sakya Danaarta Wibawa
Alamat : Jl Ambengan 1 A, Surabaya
Telepon : 518011
Lokasi : Canggu, Jetis, Mojokerto
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 21/54 : Rp 4.500.000 (RSS)
T 36/60 : Rp 6.100.000 (RSS)
T 21/54 : Rp 7.800.000
T 36/72 : Rp 12.600.000
T 45/105 : Rp 16.250.000
T 70/135 : Rp 25.500.000
Keterangan :
Luas total perumahan ini 100 hektar. Untuk tahap pertama baru dikembangkan 18 hektar dengan 1.200 unit. Lokasinya bekas kebun tebu. Jaringan telepon belum masuk. Menggunakan air tanah.

VANDA GARDEN

Developer : Skaya Danaarta Wibawa
Alamat : Jl Ambengan 1 A Surabaya
Telepon : 518011
Lokasi : Ketapanrame, Trawas
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 70/500 : Rp 97.500.000
T 90/800 : Rp 145.000.000
T 145/1000 : Rp 225.000.000
T 260/1000 : Rp 280.000.000
T 300/1200 : Rp 350.000.000
Keterangan :
Luas total perumahan ini 50 hektar. Lokasinya kurang lebih 70 km dari Surabaya dengan ketinggian 700 m dpl. KDB yang diperkenankan hanya 30 persen. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan tenis, jogging track, club house, spa air panas, taman bermain, putting green, mini market dan restoran.

FINNA GOLF & COUNTRY CLUB RESIDENSIAL ESTATE

Developer : PT Bukit Wilerang Indah
Alamat : Hyatt Regency Surabaya, Promade Shopping Arcade Jl. Basuki Rahmat 106-128 Surabaya.
Telepon : 526407, 526408
Lokasi : Jl Raya Prigen, Pandaan
Ukuran kavling yang dipasarkan mulai 1226 m² sampai 3948 m². Harga tanah per meter persegi Rp 365.650.
Keterangan :
Luas totalnya 100 hektar. Hanya menjual kavling dengan KDB 30 persen. Akses jalannya cukup baik dan dilalui kendaraan umum. Fasilitas yang disediakan lapangan golf 18 holes dan country club.

MALANG

IJEN PARKVIEW

Developer : PT Duta Perkasa Unggul Lestari
Alamat : Jl. Ijen 1 Malang
Telepon : 53759, 53645
Lokasi : Malang
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 240/400 : Rp 295.963.200
T 240/788 : Rp 433.240.704
T 320/600 : Rp 444.659.040
T 320/1057 : Rp 614.433.809
T 460/834 : Rp 669.099.150
Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk discount 15 persen, PPN, PDAM, saluran parabola, IMB, dan 1 membership club house. Luas total 28,3 hektar. Akses jalannya cukup baik, dari jalan Ijen sekitar 300 m. Jumlah rumah keseluruhan ada 245 unit. namun untuk tahap pertama baru dipasarkan 130 unit. Semua jaringan PDAM, PLN, Telepon dan parabola berada di bawah tanah. Fasilitas yang disediakan antara lain club house dan pintu gerbang dengan menggunakan acces card.

PUNCAK DIENG EXCLUSIVE

Developer : PT Bukit Dieng Permai

Alamat : Jl Taman Dieng Barat 4 Malang
Telepon : 63745
Lokasi : Jl Taman Dieng, Malang
Tipe rumah yang dipasarkan :

T 64/144	:	Rp	50.900.000
T 90/300	:	Rp	102.650.000
T 235/525	:	Rp	229.900.000
T 296/600	:	Rp	283.400.000
T 400/700	:	Rp	345.000.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk sertifikat atas nama pembeli, IMB dan PDAM. Lokasinya bekas tanah tegal. Dari Universitas Merdeka Malang kurang lebih 700 m dan belum ada kendaraan yang masuk ke lokasi. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan tenis, kolam renang, jaringan telepon, mini market dan taman bermain.

BURING HILL SIDE

Developer : PT Sapta TunggalSurya Abadi
Alamat : Jl Merbabu 38 Malang
Telepon : 25367, 67091
Lokasi : Buring, Malang
Tipe rumah yang dipasarkan :

T 54/150	:	Rp	48.500.000
T 70/200	:	Rp	63.500.000
T 90/200	:	Rp	73.900.000
T 120/300	:	Rp	102.900.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk sertifikat HGB, IMB, PAM dan biaya asuransi kerugian 1 tahun. Luas total perumahan ini 180 hektar, tapi untuk tahap pertama baru dibangun 38 hektar. Lokasinya bekas tanah tegal. Harga tanah Rp 160.000/m². Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan tenis, kolam renang, driving range, jogging track, jaringan telepon dan sentral parabola.

PANDERMAN HILL

Developer : PT Sarana Graha Sejahtera
Alamat : Jl Bromo 9 Malang
Telepon : 575065
Lokasi : Oro-Oro Ombo, Batu, Malang
Tipe rumah yang dipasarkan :

T 60/200	:	Rp	53.750.000
T 67/200	:	Rp	57.640.000
T 70/200	:	Rp	59.510.000
T 90/300	:	Rp	79.915.000

Keterangan :
Harga tersebut sudah termasuk PPN, sertifikat atas nama pembeli, IMB dan PDAM. Luas total perumahan ini 50 hektar. Lokasinya bekas tanah tegal. Tersedia pula kavling berukuran 200 m² sampai 1000 m², dengan harga Rp 135.000/m². KDB yang diperkenankan 30 persen. Lebar jalan di dalam lokasi 8-20 m, menggunakan paving block. Fasilitas yang disediakan antara lain kolam renang, lapangan tenis dan jaringan telepon.

PONDOK BLIMBING INDAH

Developer : PT Araya Bumi Megah
Alamat : Jl Blimbing Indah Utara IV/17-21 Malang
Telepon : 43130
Lokasi : Arjosari, Malang
Tipe rumah yang dipasarkan :

T 45/108	:	Rp	35.080.000
T 54/126	:	Rp	42.698.850
T 63/135	:	Rp	47.621.625
T 70/168	:	Rp	55.661.800
T 75/168	:	Rp	59.949.300

Keterangan :
Letaknya berada di samping terminal bus antar kota Arjosari. Tanahnya bekas sawah. Akses jalannya cukup baik dan terjangkau kendaraan umum. Fasilitas yang disediakan antara lain kolam renang, lapangan tenis indoor, driving range dan kolam pemancingan serta taman bermain.

JOYO GRAND

Developer : PT Podo Joyo Mashyur
Alamat : Jl Guntur 9 Malang
Telepon : 62069
Lokasi : Merjosari, Dinoyo
Tipe rumah yang dipasarkan :

T 36/84	:	Rp	15.600.000
T 45/105	:	Rp	19.500.000
T 54/126	:	Rp	23.400.000

Keterangan :
Luas total 15 hektar dan tanahnya bekas sawah. Dari Jl MT Haryono masuk kurang lebih 1,5 km. Fasilitas yang disediakan antara lain masjid, lapangan voli dan jaringan telepon.

PURI CEMPAKA PUTIH

Developer : PT Mentari Wasesa Gumilang
Alamat : Jl Cocak Rowo 5, Sukun Permai, Malang
Telepon : 67412, 67403
Lokasi : Jl Mayjend Sungkono, Kedung Kandang, Malang
Tipe rumah yang dipasarkan :

T 29/72	:	Rp	11.450.000
T 29/96	:	Rp	12.650.000
T 48/110	:	Rp	22.500.000
T 59/130	:	Rp	26.500.000
T 75/160	:	Rp	36.500.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk sertifikat dan IMB, sedang bagi T 59/T 75 mendapat tambahan pagar. Luas arealnya 50 hektar. Dulunya bekas tanah tegal. Akses jalannya cukup baik dan ada kendaraan yang melalui lokasi. Harga tanah per meter persegi Rp 70.000 sampai Rp 80.000.

GRIYA SEMPURNA SEJAHTERA

Developer : PT Kenanga Puri Mas Propertindo
Alamat : Letjend Sutoyo 92 Malang
Telepon : 41498
Lokasi : Ampeldento, Karangploso, Malang
Tipe rumah yang dipasarkan :

T 21/60	:	Rp	9.750.000
T 21/70	:	Rp	10.750.000
T 21/84	:	Rp	12.950.000
T 36/98	:	Rp	19.500.000
T 45/108	:	Rp	24.750.000
T 54/120	:	Rp	28.500.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk sertifikat HGB, IMB dan PPN. Luas seluruhnya 5 hektar dan merupakan bekas sawah. Jalan di dalam lokasi 6-10 m dan jaringan telepon juga sudah masuk.

BURING SATELIT

Developer : PT Bukit Barisan Permai
Alamat : Jl Indragiri 1 A Malang
Telepon : 45474, 45475, 45478, 470348
Lokasi : Cemoro Kandang, Kedung Kandang
Tipe rumah yang dipasarkan :

T 21/120	:	Rp	12.750.000
T 21/200	:	Rp	17.750.000
T 45/200	:	Rp	23.750.000

Keterangan :
Area yang dikembangkan saat ini mencapai 120 hektar. Namun ren-ca-nanya akan dikembangkan sampai 500 hektar. Dari Jl Raya Tumpang masuk 2 km dan belum ada kendaraan umum yang masuk kelokasi. Tanahnya bekas tegal dengan topografi yang berbukit-bukit. Lebar jalan di dalam lokasi berkisar 9-24 m. Fasilitas yang disediakan antara lain tempat ibadah, pertokoan, kolam renang dan lapangan tenis.

PONDOK MULIA

Developer : PT Grahadi Supramulia
Alamat : Jl Patimura 11 A Malang
Telepon : 62110
Lokasi : Bundel Rejo, Blimbing
Tipe rumah yang dipasarkan :

T 21/60	:	Rp	9.685.000
T 36/84	:	Rp	16.335.000
T 45/105	:	Rp	22.785.000
T 54/126	:	Rp	31.835.000

Keterangan :
Harga di atas belum termasuk PPN, penyambungan PLN dan PDAM. Luas tanahnya hanya 2,7 hektar. Berada di pinggir sungai Bango. Lebar jalan di dalam lokasi 6-9 m menggunakan aspal.

PERJANJIAN

Upaya Melindungi Konsumen

Tidak seimbangnya perjanjian standar yang dibuat developer selama ini, membuat Pemerintah mengeluarkan pedoman pengikatan jual beli satuan rumah susun.

Para developer yang menjual rumah susun dengan sistem *pre sales* saat ini tidak dapat lagi seenaknya menjual rumahnya kepada konsumen. Kantor Menteri Negara Perumahan Rakyat, telah menerbitkan SK No. 11/KPTS/1994, bertitel Pedoman Perikatan Jual Beli Rumah Susun. Pedoman tersebut dimaksudkan untuk melindungi konsumen yang posisinya sangat lemah dibanding developer.

Dalam jual beli secara *pre sales*, konsumen hanya disodori formulir perjanjian *indent* dan pengikatan jual beli satuan rumah susun yang dibuat pengusaha. Menurut Masnah Sari, Wakil Ketua Lembaga Kajian Perumahan dan Permukiman, formulir perjanjian yang dibuat developer selama ini sangat berat sebelah. Klausul-klausul yang tertera dalam formulir perjanjian itu hanya untuk kepentingan penjual. Misalnya, tanggal selesainya pembangunan dan tanggal penyerahan satuan rumah susun (SRS) tidak ditentukan. Dan, bila pengusaha tidak mampu menyerahkan sarusun tepat waktu, pengusaha memang wajib membayar denda, tapi waktunya tidak ditentukan. "Sebaliknya, bila konsumen telat membayar cicilan langsung dikenakan denda," ujar Masnah. "Ciri perjanjian demikian dalam hukum perdata dinamakan perjanjian paksaan, *take it or leave it contract*," sambung Ketua LKPPI Prof. Mariam Darus Badrulzaman. Debitur karena didorong kebutuhannya terpaksa menerima perjanjian tersebut.

Belakangan problem yang dihadapi lebih kompleks lagi. Tak jarang bangunan yang dipasarkan izinnya belum ada atau tanahnya belum dibebaskan, bahkan masih dalam pencanaan. Yang terjadi di Bekasi misalnya, developer berani memasarkan proyeknya padahal izin lokasi belum didapatnya. Di Jakarta pun tidak sulit menemukan rumah-rumah susun mewah yang dipasarkan ketika perizinnya belum beres.

TATAN HUSTANDI

JUAL BELI APARTEMEN SECARA INDENT DIATUR PEDOMAN MENPERA

Dengan terbitnya keputusan Menpera ini, sedikitnya lubang-lubang dalam jual beli SRS diharapkan teratasi. Menurut ketentuan ini, sebelum melakukan pemasaran perdana, developer harus melapor dulu kepada bupati/walikotamadya setempat. Laporan tersebut harus dilampiri surat persetujuan izin prinsip, izin lokasi, bukti pengadaan dan pelunasan tanah dan IMB. Pada hari pemesanan developer juga harus menyertakan pada surat pesanan nama dan nomor bangunan yang dijual, ketentuan uang muka, spesifikasi bangunan, luas SRS dan tanggal selesainya bangunan.

Walau untuk mempersiapkan pedoman ini telah melibatkan banyak pihak peraturan ini tampaknya masih banyak yang perlu diperjelas. Misalnya, apa sanksi bagi developer yang tak mematuhi pedoman itu. Apakah ada kekuatan pengikatnya atau hanya semata-mata pedoman yang bersifat anjuran saja. Banyak diktum penting yang tercecer dan beberapa ketentuan yang saling bertentangan dengan ketentuan hukum lain. Misalnya, soal bisakah SRS dijual sebelum ada sertifikatnya dan mengapa pengalihan satuan rumah susun karena pewarisan menurut hukum harus dikenakan biaya administrasi untuk notaris/PPAT. Atau sebaliknya, mengapa sistem *indent* ini tidak dituangkan dalam akta notaris.

Lepas dari adanya kekurangannya, keputusan Menpera ini merupakan langkah positif. "*Alhamdulillah*, ketentuan yang selama ini tidak ada, kini sudah ada. Cuma, beberapa ketentuan yang tidak jelas maksudnya dan tidak sesuai dengan UU perlu diperjelas dan diluruskan lagi," imbau Prof. Boedi Harsono ■ *HP*

BUDI KARYA SUMADI:

PELAN NAMUN PASTI

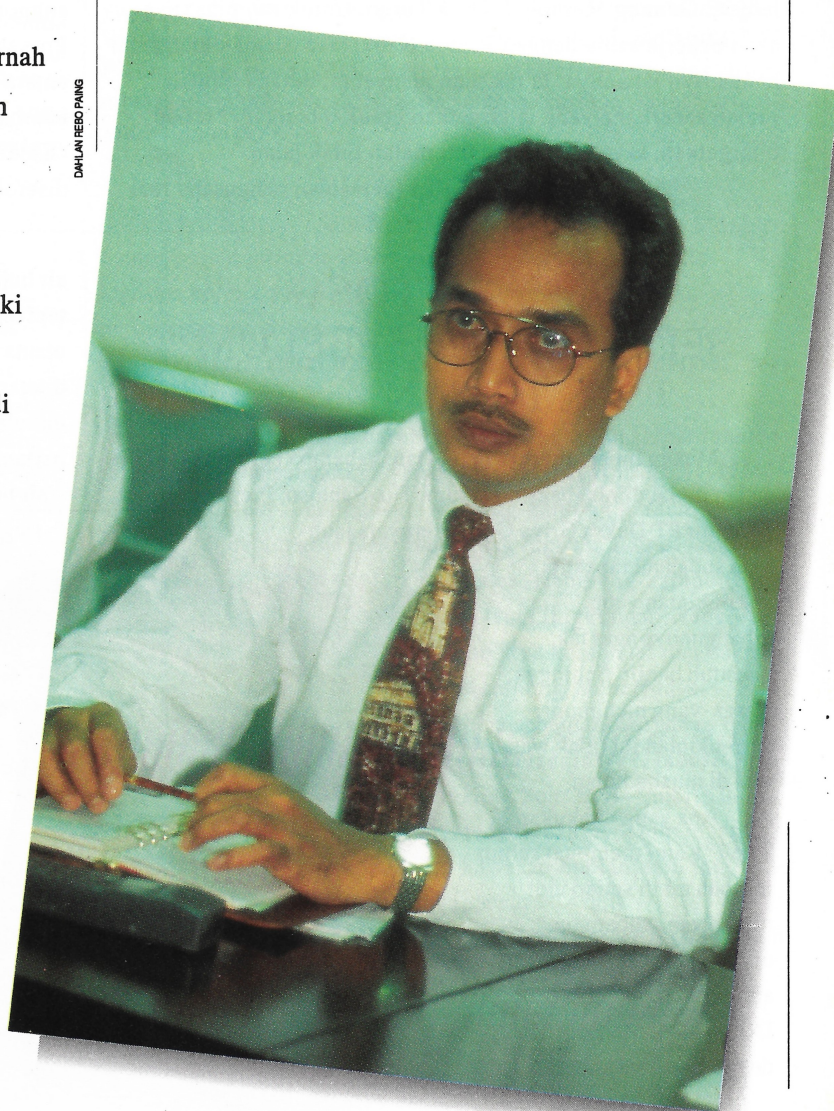
Bak meniti sebuah tangga, tahap demi tahap ia lalui. Meski pelan namun pasti. Begitulah kira-kira gambaran perjalanan karir Budi Karya Sumadi di PT Pembangunan Jaya. Ada enam pos jabatan yang pernah diembannya sebelum menduduki salah satu jabatan direktur di anak perusahaannya PT Jaya Real Property.

Budi, pria berdarah Solo ini, mulai bergabung dengan perusahaan yang sebagian sahamnya dimiliki oleh Pemda DKI ini sejak dua belas tahun lalu. Jabatan perdananya adalah koordinator bangunan di divisi real estate. Selama empat tahun ia menggeluti pekerjaan yang mengurusi perencanaan, supervisi dan pembiayaan. "Mungkin dinilai berhasil, kemudian saya diberi tugas baru pada bidang riset dan pengembangan," ujarnya. Dari sinilah Budi diberi tugas untuk menangani proyek-proyek baru.

Namun baru dua tahun berjalan, lagi-lagi insinyur arsitektur lulusan UGM ini kelimpahan *job* baru untuk menangani real estate Bukit Kencana di Semarang. Inilah proyek yang merupakan kerjasama PT Pembangunan Jaya dengan Salim Group.

"Saya hanya setahun di Semarang, kemudian dipanggil kembali ke Jakarta untuk memegang *Project Officer* kota baru Garden City Bintaro Jaya," ceritanya. Selaras berjalannya waktu, Budi pun kian menduduki jabatan penting di perusahaan ini. Akhir Oktober lalu, rapat umum pemegang saham PT Jaya Real Property menunjuknya menjadi direktur. Sebelumnya, lelaki yang waktu mudanya aktifis Muhammadyah itu adalah wakil direktur. Ketika menjabat wakil direktur itulah Budi dipercaya mempersiapkan proyek baru di Surabaya seluas 2.000 hektar, Greenland City di Pasar Kemis Tangerang, dan super blok di atas tanah 15 hektar di Tanah Abang ■ ***YEF/JY***

DAHLAN REBO PAING

BAMBANG BUDIONO

SRI AMINDIAH HASTUTI: TAK PASANG TARGET

Rumah sangat sederhana (RSS) bukanlah hal baru bagi Ny. Sri Amindyah Hastuti, yang akrab dipanggil dengan Bu Sri. Pada tahun 1991, sebelum SKB 3 Menteri tentang hunian berimbang 1:3:6 keluar, Ketua DPD REI Yogyakarta 1988-1994 ini telah membangun 200 unit RSS di kawasan yang diberi nama Sayekti-Hanafi, dengan harga jual Rp 3,5 juta per unit. Karena itulah mantan Ketua Umum DPP REI Moh. S. Hidayat, menyebutnya sebagai pelopor RSS di kalangan developer swasta. Menteri Dalam Negeri (ketika itu dijabat Rudini) bahkan sampai merasa perlu mengutus staf ahlinya, Ir. Rio Tambunan, untuk menemui Bu Sri. "Pak Rio sampai heran, kok saya bisa menjual rumah dengan harga seperti itu," ujar Dirut PT Bayu Aji Utama ini, mengenang.

Meski hanya memberi keuntungan kecil, Bu Sri agaknya cukup *concern* untuk membangun RSS. Saat ini, ia bahkan berencana membangun rumah sederhana bagi korban letusan Gunung Merapi, di Desa Turgo. Untuk itu, pihaknya akan bekerja sama dengan Pemda Kabupaten Sleman mengenai pengadaan lahannya. Ia tak mau menyebut, berapa jumlah rumah sederhana yang ia targetkan untuk dibangun. "Kalau ditargetkan, saya khawatir nanti malah tidak jalan."

Di jajaran organisasi REI (persatuan pengusaha real estate Indonesia), ibu dua orang putra ini tercatat sebagai satu-satunya wanita yang menduduki jabatan Ketua DPD I. Hebatnya, ia menjabat sebagai Ketua DPD REI Yogyakarta selama dua periode, 1988-1991 dan 1991-1994. Dalam Musda REI DIY ke-3 di Hotel Ambarukmo Yogyakarta, akhir Nopember lalu, ia menyerahkan jabatannya itu kepada Ir. A. Soehartono. Jika dulu perhatiannya lebih banyak tersita untuk REI, kini Bu Sri ingin lebih mengembangkan bisnis properti-nya. "Dulu, setiap dapat tanah murah, saya berikan untuk anggota. Sekarang kan bisa saya manfaatkan sendiri," ujarnya. Proyek baru yang akan dibangun Bu Sri, melalui Sriti Group, antara lain proyek perumahan dan apartemen di Jakarta. Ia juga tak mau menyebut detail proyek yang direncanakannya itu. "Kalau jauh-jauh hari dipublikasikan, salah-salah tanahnya diserobot calo," tuturnya ■ ***BB***

TITO SANTOSO: SEDIA SUMUR SEBELUM HUJAN

Musim hujan mulai datang. Dan, beberapa permukiman sudah mulai diintai banjir. Namun, Tito Santoso, Presiden Direktur PT Daksa Griya Graha, ternyata jauh-jauh sudah merancang permukiman yang dibangunnya agar tak disentuh banjir. Sehingga, warga yang menghuni permukiman itu tidak was-was di musim hujan.

TATAN RUSTANDI

Apa yang dilakukan Tito? "Kami membuat sumur resapan air di setiap unit rumah yang dibangun," ujarnya. Model sumur resapan air ini diterapkannya pada Griya Depok Asri. Menurut Tito, dengan adanya sumur resapan, air hujan yang turun dari atap tidak dibuang ke got atau ke kali, tapi ditampung dalam sumur resapan itu. Pada hemat direktur utama pada empat perusahaan Grup Daksa ini, jika pola ini diterapkan di semua permukiman yang dibangun developer, masalah banjir akan teratasi. Tito mengaku dialah developer pertama di Indonesia yang mempelopori adanya sumur resapan air hujan di daerah permukiman. "Saya memang penggemar lingkungan," aku alumnus Fakultas Teknik Sipil UGM ini.

Melihat pengakuannya, tak heran jika hampir semua proyeknya berlabel "asri". Developer ini jugalah yang mempelopori model pagar tanaman hidup di daerah permukiman. Pengembangan Griya Depok Asri misalnya, ada permukiman Bukit Hijau yang kini tengah dipasarkannya. Lalu, tak jauh dari UI, ada juga Griya Tugu Asri.

Tito, yang berduet dengan Eddy Kuntadi dalam Grup Daksa, tergolong developer pertama yang "mengubah" wajah Depok. Jika dulu banyak orang gengsi mengaku tinggal di Depok karena daerah ini dianggap tempat tinggal orang kelas bawah, tapi kini, setelah dipelopori Daksa, para developer malah ramai-ramai membangun permukiman mewah di sana ■ ***PTU***

ELLEN KARTIKA : BERAWAL DARI PENGUSAHA JAMU

HERMAN SYAHARA

Kalau ada orang yang tanpa rencana menggeluti bisnis properti, maka Ellen Kartika adalah orangnya. "Saya memulai bisnis ini tanpa rencana," akunya. Pada tahun 1990, ketika ia masih menjadi pengusaha jamu tradisional, ada beberapa temannya yang membutuhkan rumah. Dan, kebetulan, teman-temannya itu meminta informasi padanya, barangkali ada salah satu koleganya yang berniat menjual rumah.

Bagi ibu dua anak yang sudah beranjak dewasa ini, permintaan informasi tersebut dianggapnya sebuah peluang bisnis baru. Tidak urung, Ellen pun berusaha sekuat tenaga untuk mendapatkan informasi rumah-rumah yang akan dijual. "Mungkin saat itulah awal saya menekuni bisnis properti," paparnya, penuh senyum.

Satu demi satu teman-temannya berhasil dibantu. Maka, bak gayung bersambut berita dari mulut ke mulut pun kian santer bahwa Ellen ternyata cukup pandai memasarkan rumah. Hingga pada suatu saat dia berfikir akan menekuninya secara serius. Akhirnya didirikanlah PT Mekar Nitia dua tahun lalu. Bersama perusahaan keagenan tersebut, Ellen pun kian lincah memasarkan properti.

Agar dapat lebih cepat berkembang, maka awal tahun 1994 bersama beberapa teman seprofesi sepakat melebur masing-masing perseroannya untuk mendirikan perusahaan keagenan yang lebih besar dengan nama PT Satelit Propertindo (SP). Wanita muda ini duduk sebagai komisaris. Kini, melalui PT SP, Ellen dipercaya oleh beberapa developer besar untuk memasarkan proyeknya. Seperti Sentosa Garden, Alam Sutra dan Modernland ■ *JY*

KUNTO HARJONO BERKAH KENEKATAN

HERMAN SYAHARA

Gagasan besar ternyata juga menuntut keberanian besar untuk mewujudkannya. "Tahun 1985, ketika saya akan memulai proyek ini, orang-orang menyebut saya nekat. Bahkan ada yang menyebut saya sinting," ujar Kunto Harjono, direktur PT Pondok Solo Permai (PSP), developer kawasan perumahan Solo Baru. Pasalnya, kawasan perumahan itu direncanakan akan mencakup area 375 Ha. Dibangun di lokasi yang berjarak sekitar 6 Km dari batas Kota Solo, yang termasuk dalam wilayah Kabupaten Sukoharjo. Teman-temannya umumnya meragukan prospek pemasaran proyek seluas itu.

Kini, Kunto dapat berbangga pada para pengkritiknya itu. Kota Solo Baru telah berhasil dikembangkan seluas 150 Ha. Rumah yang telah dibangun mencapai 5.000 unit, di mana 1.000 unit diantaranya merupakan rumah sederhana tipe 21. Solo Baru pun makin mendekati wujud kota yang ia rancang. Berbagai fasilitas seperti pertokoan, stadion olahraga, rumah sakit, sekolah, bioskop terdiri dari 8 studio, sarana-sarana ibadah, bank, kantor pos, kantor polisi, jaringan PAM, serta taman dan jalan utama kualitas hotmix selebar 40 m, telah melengkapi kawasan perumahan itu. Seluruh tahap pembangunan Solo Baru diproyeksikan selesai dalam 25 tahun, dengan total hunian mencakup 25.000 unit.

Yang juga menarik dari pembangunan kawasan perumahan ini, adalah pelaksanaannya yang didasari oleh konsep membangun tanpa menggusur. Kantong-kantong perkampungan yang ada di dalam area Solo Baru tidak digusur atau dipisahkan secara fisik oleh tembok pembatas. Kampung-kampung itu justru dibangunkan fasilitas jalan lingkungan, yang menghubungkannya dengan area komersial dan daerah perumahan Solo Baru. "Kampung itu berfungsi sebagai penyangga, di mana sebagian warganya dapat bekerja di sektor pembangunan proyek, industri dan perdagangan di Kota Solo Baru," ujar Kunto.

Konsep yang memadukan perkampungan lama dengan kawasan hunian baru ini, membuahkan award "Adhika Niwasasthana" dari DPP REI, pada tahun 1992. Kunto berharap, perkembangan Solo Baru dapat lebih dipacu setelah lapangan terbang Solo ditetapkan menjadi bandara internasional ■ *BB*

MENGAPA TIDAK MENYIMAK TVRITEXT...

TVRITEXT, siaran teletext di saluran TVRI
menyajikan informasi aktual dan lengkap
yang terangkum dalam 6 Menu Utama.
Jika Anda sibuk sehingga tertinggal informasi aktual,
coba simak TVRITEXT ! Bagaimana caranya ? Mudah saja.

Pastikan TV Anda sudah dilengkapi fasilitas teletext.
Pastikan Anda di saluran TVRI.
Tekan tombol TXT pada remote control.
Anda sudah berada di Menu Utama TVRITEXT (P100).
Nomor halaman selalu ada di sudut kiri atas dalam 3 digit.
Tekan tombol-tombol angka untuk menu yang Anda inginkan.

Salah satu menu kami adalah Layanan Niaga (P800)
yang berisi Rubrik Properti (P835). Anda dapat menyaksikan
seluruh informasi aktual dunia properti Indonesia di rubrik ini.
Segera mainkan jemari Anda pada remote control dan simak TVRITEXT.

INFORMASI AKTUAL SETIAP SAAT

P T Pilar Kumalajaya, Jl. Alaydrus No. 50 Jakarta 10130
Telp. 3866008 (10 lines), Fax. 3852255, 3852256.

Tehnologi Kunci yang Memadukan Keindahan dan Kekuatan

Produk kunci yang dirancang dengan kehandalan untuk menjaga dari segala kemungkinan. Dengan inovasi dan sentuhan artistik, kunci pintu tidak hanya menjadi elemen pengaman. Tetapi juga mejadikan pintu nampak indah dan eksklusif.

Kalau Anda tak punya satpam yang mengurusi keamanan rumah sepanjang hari, kepada siapa Anda mempercayakan. Sebenarnya Anda tidak perlu gelisah bila pintu rumah dan gedung dilengkapi kunci yang handal. Ibarat satpam, kunci pintu yang handal dapat menjadi pengaman sepanjang waktu.

Di Indonesia, misalnya, model *Lever Handle* lebih banyak diminati dan dikenal sebagai *European style handle*. Sedangkan model *knop handle* nampaknya lebih biasa dipakai dirumah-rumah dengan ciri arsitektur Amerika. Sekalipun demikian kenyataan tersebut tidaklah dapat dijadikan acuan yang mengikat. *Knob handle* mulai banyak juga dipakai di Indonesia pada bangunan Apartemen, Condominium maupun ruang-ruang perkantoran.

PT Kejalimitra Usaha telah memasarkan model *lever handle* dengan merk LOGO, yang komponen-komponen aslinya masih diimpor dari pabrik cisa di Italia dan dirakit di Indonesia.

Disamping itu produk BOSTON Dengan *design knob handle* yang masih diimpor *built up* dari negara asalnya mempunyai beragam fungsi.

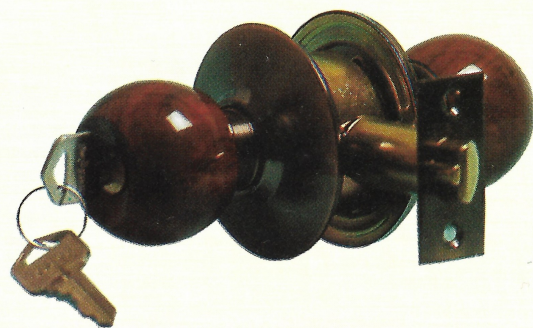
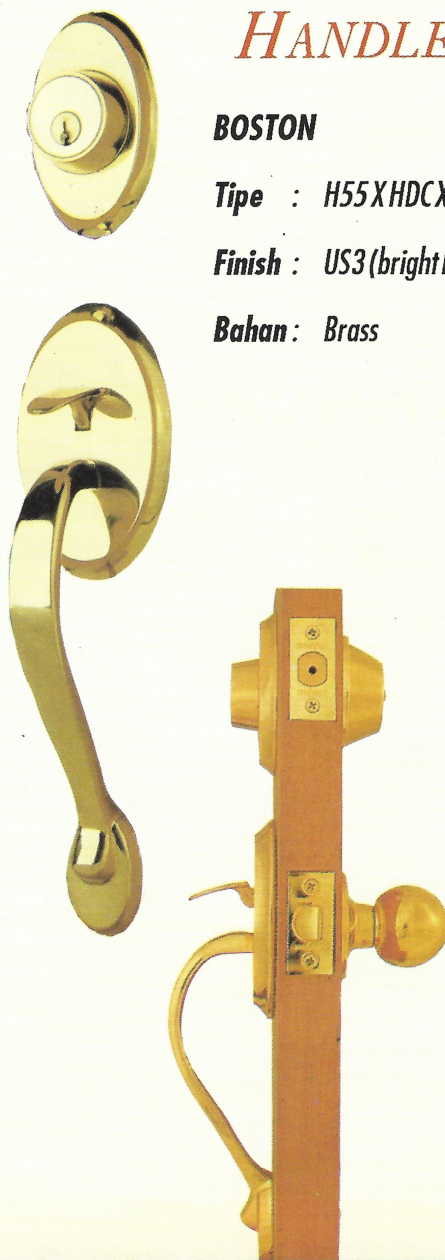
Kedua merk tersebut baik LOGO maupun BOSTON merupakan produk andalan PT Kejalimitra Usaha terutama karena unsur kekuatan mekanik maupun pilihan materialnya ■

HANDLE SET

BOSTON

Tipe : H55 X HDC X US 3

Finish : US3 (bright brass)

Bahan : Brass

CYLINDRICAL LOCK

BOSTON

Tipe : C33 X 320 X DW + us 11

Desain Knob : C33

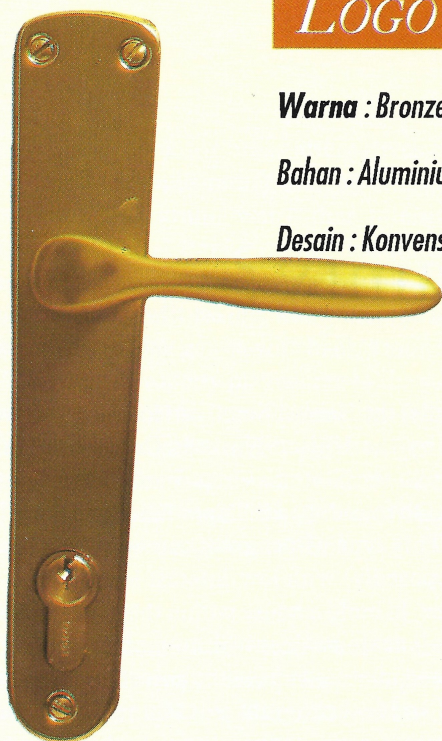
Finish : DW (darkwood)

Bahan : Brass

LOGO 1103

Warna : Bronze, Silver

Bahan : Aluminium

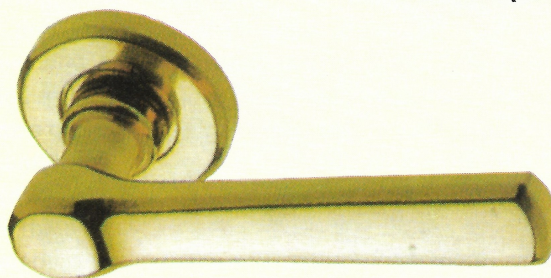
Desain : Konvension

LOGO (Badan Standar)

Bahan : Baja dan kuningan

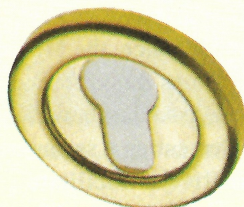
Silinder : Logo 08010-07

Anak kunci : 3 (tiga) buah

Jarak As : 40 mm

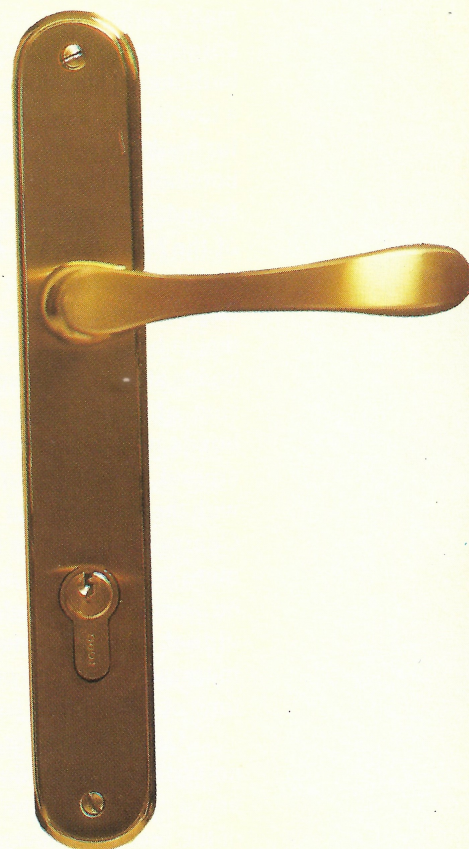
Operasi : Bisa untuk pintu kiri atau kanan (Reversible)

EXC 508

Bahan : Brass

Warna: Polish Brass

Desain: Eksklusif

EXC 506

Bahan : Brass

Warna : Polish Brass

Desain : Eksklusif

EXC 501

Bahan : Brass

Warna : Polish Brass

Desain : Eksklusif

1995, Era of Uncertainty?

During 1994, the Indonesian property world has experienced further rapid growth following 1993's boom. It is no surprise that the mass media has much covered the property sector, especially the physical development of settlements from Very Simple Housing Settlements to Mega-Projects. But looking at these developments we note three issues that should be boldly made part of the public awareness. They are the issues of financial, land, and legal rights. Here are the facts.

FINANCE.

Four main means of financing property projects were used during 1994. First, a team consisting of key people from Bapepam, the Ministry of Finance, the Ministry of Public Housing, The State Savings Bank, Bank Papan and the Indonesian Real Estate Association was created to study the possibility of implementing a secondary mortagage facility as an alternative to facilitate financing to the property sector. Already widely used in many parts of the world, mortgage bonds are a type of corporate bond which is secured by properties and/or buildings. This securement can entice investors to accept a low interest rate, since should the issuing company file for bankruptcy the property will most likely be sold and bondholders can recoup their investment. Doctor Dono Iskandar Djojosubroto, head of the Monetary and Financial Analysis Bureau of the Department of Finance, says that to be effective mortgage bonds should be issued as a row of fixed-term bullet bonds with a CAR ratio of around 50% in accordance with the standards put by the Central Bank. The maximum limit of bonds that can be obtained by a single individual should also be increased from the current limit of 10% of total issues.

Until December 1994, no further information was heard concerning the result of this team's achievement.

SUDRAJAD DJIWANDONO
MONEY WILL BE TIGHT

Secondly, the Habitat Scroll of Honour 1994 award was given by the United Nations Centre on Human Settlements to the State Savings Bank because of the bank's effort to introduce the Triple-function Home Loan Program. This type of program can help low-income people (supposedly) with low-interest loans to buy land for one house, to build a house within this land, and to develop a small scale business venture after owning this house and land in order to have the power to pay back the loan. What an ideal program if it can really be implemented! Further news concerning the advancement of this program is still yet to be heard.

Thirdly, there has been a great flow of syndication loans to the property sector. Four big apartment projects received a huge amount of syndication loans. They are: The Casablanca apartment project, which received a total loan of Rp. 24 billion (US$ 12 million) in rupiahs and US$ 2.4 million in greenbacks from a syndicate of Bank Universal, Bank Umum Nasional, Bank Nasional, Bank Danahutama, and Bank Bumiputera. The Citraland Hotel (Semarang) project received loans totaling US$ 11.7 million from a syndicate of Bank International Indonesia, Bank Tamara and Bank Dagang Nasional Indonesia. The Pasadena Garden apartment project (Pulomas, Jakarta) had 60% of its working capital of US$ 85 million provided by two banks in Singapore. In Surabaya, the five-tower Sejahtera Garden apartment project received a syndication loan of Rp. 6 billion (US$ 3 million) from Bank Papan and Bank Dagang Industri.

Fourth, there was heated debate amongst the public concerning the help given by banks to the property sector because this practice could led to hurting the banks' economic health. A statement given by the Director of Credit and Accounting of Central Bank warned that banks will not be as generous as before and the property

players should look for other alternatives to engineer their financial sources rather than be breast-fed by the banks. Soon this warning was furher reinforced by the Governor of Central Bank : saying that since the recent progress of the property sector was mainly derived from speculation and profit-taking, know that the honeymoon is over and don't play games with bank's money.

The result? Property players ran to the stock market and initial public offerings flooded the floor. And to everyone's surprise, private banks openly stated their disagreement with the boss' warning, and said they will hike their credit proportion to the property sector in 1995!

LAND

Land, and humanities' fundamental need for settlement, always invites never-ending discussion. During 1994, we noted 3 main issues regarding land matters.

Even during the land speculation that led to sky-rocketing prices of city land, a large number of neglected private land plots were still found scattered within city boundaries. This inefficiency in utilizing precious land plots by owners has pushed the government to issue a regulation to give a legal base for the government to take over such land plots.Whether this regulation will bring better welfare to the public or give rise to the development of another chain of department stores has stirred more public debate.

The practice of some developers to convert irrigated farm land into housing settlements has aroused public protest. In West Java, housing settlements have been developed within a vast 8,300 hectares of what was formerly green paddy fields. The main reason given by developers for this development was to fulfill government's instructions to build low cost housing settlements. Before this practice became widespread, the President himself instructed BPN to save this land. Besides the large amount of tax-payers' money spent to build good irrigation systems within these land plots, this bad practice may endanger the nation's supply of staple foods. Considering the recently introduced progressive tax regulation, it is worth to use every cent to improve the welfare of millions of tax-payers rather than enriching a small number of dishonest business groups!

Bureaucracy among goverment officers has also brought difficulties to other government offices. The National Land Agency faced great difficulties in collecting data for formulating the national land status due to the mountain of paperwork faced by people wanting to obtain their land permits. To fight against this bureaucracy, BPN intended to let the private sector take over all the paper work.This soon led to controversy. The Public angrily protested that this change will not lessen difficulties but actually escalate the notorious problems between the private sector and government officials. This protest compelled the Minister of Agraria / Head of National Land Affairs Agency, Soni Harsono, to close the case for at least a while. He still believes that without the professional help of the private sector, national land data can not be obtained because of the bad habits of bureaucracy and the lack of knowledge amongst government officials.

TATAN RUSTANDI

MEGA PROJECT JAKARTA GOLF VILLAGE : 9,000 APARTMENT UNITS A CANDIDATE FOR UNCERTAINTY ?

LEGAL RIGHTS

1994 saw the introduction of some important legal rights.

The practice of some departments within the government of exchanging state property at prime locations for buildings constructed by the private sector on less-desirable land were formerly typical happenings. This type of unhealthy land swap was justified by officials as a way to overcome fund shortages and fulfill the urgent need for new building facilities to improve worker performance, thus benefiting the public. The Public's opinion that this practice has caused great financial loss to the State has led to the issuance of a decree by the Ministry of Finance, stating that State properties can only be sold, exchanged, or donated with the written permission of The President and the recomendation of the Ministry of Finance. This Ministry of Finance Decree No. 350/KMK/03/1994, which went into effect on August 1, 1994, clearly stipulates that the acceptable reasons for any land exchange and asset transformation are: abiding a new master development plan, optimizing the use of idle plots of land, increasing efficiency through building relocation, and accomodating strategic/military needs.

Land speculation has been greatly reduced by the issuance of laws applying to KASIBA (Ready-for-development Land Parcels). To these KASIBA/Kawasan Siap Bangun, which are plots of State-land slated in the Master Plan for future development, the government will provide infrastructural facilities before they are sold to the private sector. This system will allow the government to insure the existance of a pool of reasonably priced land plots for housing development.

The practice of Pre-selling introduced recently by developers to lure people to buy apartments which are still on the drawing board has aroused heated debate amongst the public. This led to public demand for establishing legal rights in this kind of business deal. But difficulties in finding a sound legal foundation in this area cropped up. According to some legal experts, these deals are not real transactions of selling and buying, but merely formal agreements / MOUs from consumers to buy undeveloped buildings. This practice cannot be classified as against Decree No. 16-1985, which states that apartments can only be sold after the building has been completely developed and equipped with legal occupancy-worthiness certificates issued by local government. The Deputy Minister of the Ministry of Public Housing, Mr. Suyono, only diplomatically made a statement that the ministry is in the process of designing a legal concept for pre-selling system which can give benefits to both consumers and developers.

CONCLUSION

Adding to today's over-supply and over-saturated situation, hindrances caused by financial difficulties, less land availability and increased legal rights for consumers can be predicted for the property business in 1995. This situation may alter the completion of some projects. One may say that the mega-projects may suffer the most. Clouds of uncertainty may loom ahead and further unpleasant public opinion may follow in coming 1995 ■

Stock Exchange

Uncertainty for property shares

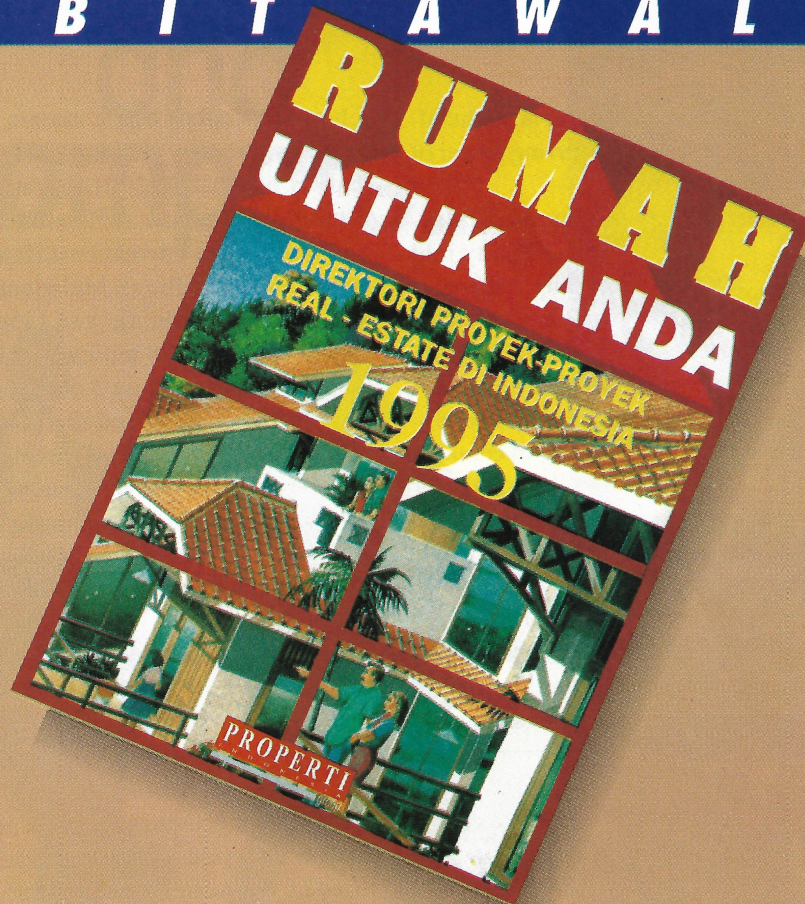
The situation at the Jakarta Stock Exchange in the second half of 1994 was marked with decreasing prices of some blue chip property shares. The biggest crash hit Duta Anggada Realty, which plunged from 7,200 points in March 1994 into 1,400 points in December 1994. This was followed by Modernland Realty (10,600 to 6,675), Lippoland Development (8,400 to 3,100), Mas Murni Indonesia (2,900 to 850), and Summarecon Agung (6,350 to 3,600). Moderate crashes were experienced by Dharmala Intiland (4,600 to 2,050), Jakarta International Hotel Development (4,200 to 2,575), Pakuwon Jati (4,450 to 2,000) and Putra Surya Perkasa (3,700 to 2,500). Ciputra Development staggered a little (6,000 to 5,850) It seems only Jaya Real Property, developer of the Bintaro Jaya Garden City at South Jakarta, and a newcomer on the floor enjoyed a hike from it's former position of 6,500 points in August 1994 to a top position of 8,750 points in December 1994.

The overall annual performance of the Jakarta Stock Exchange itself was not promising. During 1994, the JSX Composite Index dropped from 546 (last December 1993) to 447 points (December 1994), which is a heavy loss of 99 points (18.13%). This anemic condition, as Rivano Osmar, an analyst of Bakrie Securities, told *Properti Indonesia*, was caused by the big rush of selling property shares by foreign companies. This in turn has created selling pressure among stock holders, including non-property shares. There is a strong sense that investors are trying to find fresh cash for other initial public offerings in 1995.

Furthermore, Osmar said, the national inflation rate, which slowly is nearing the two-digits figure, pushed investors to invest in the money market. They were further lured by the already increased bank rate in Indonesia, although the US Federal has not given final approval to increase the US rate.

Some brokers, like Adriansyah Chaniago of Gajah Tunggal Securities, expressed their pessimism. According to them, a further drop in property shares in 1995 can be expected, due to the statement by Indonesia's Central Bank governor that no more easy money will be provided

DAHLAN REBO PAING

FLOOR OF JSX
WHERE SOME PROPERTY SHARES ARE DIVING

to the property sector. Adding this statement to the already increasing bank rate will affect the buying power of both consumers and developers.

Different opinions are expressed by property players. As Michael Haribowo, of Modernland Realty told Properti Indonesia, the crash of his company's shares is mainly due to psychological factors. People tend to do the 'follow the leader' game. But should one probe a litle deeper, he will find that housing settlements are a powerful sector of the property business, and the market demand cannot be met for at least several years to come. A simular opinion was expressed by Chris Sinulingga of Dharmala Securities. He believes that even when bank rates have increased, developers will not sell their products for a lesser price. 'The problem is how quick a developer can sell his product. Projects located at strategic areas still attract buyers. After all, to invest in a housing settlement still promises a good return', he said.

According to *Properti Indonesia's* observations, the 5 biggest property share issuers on the JSX floor are Jaya Real Property (235 million listed shares with a total capital of Rp 1.762 billion/app.US$ 880 million), Ciputra Development (250 million shares, app. US$ 786 million), Jakarta International Hotel (386 million shares, app. US$ 490 million), Mulialand (378 million shares, app. US$ 425 million), and Lippoland (248.8 million shares, app. US$ 378 million). As of December 16 1994, the total shares of these 5 companies represent 45.43% of total JSX shares, and their total capital represents 57.38% of the total money circulating on the floor. One can easily predict that any changes in the property shares on the JSX floor depends mostly upon the cumulative power of these five giants. Maybe this is the reason why nobody from this camp gave any comment to *Properti Indonesia* concerning their opinion of last year's situation and next year's prediction of the stock market activities ■

Service Apartments

A new way to lure investors

The recent situation of apartment over-supply has led to a gloomy situation in this business sector. Today most apartment buyers are not end-users. They are local investors, who were lured by developers to spend their money on apartment units in the hope of earning a higher return rate for their money compared to the deposit rate given by banks. But with today's over-supply situation, it is very difficult to find people who want to buy or rent their precious investment. The prediction that young executives and foreigners would be potential targets is not borne out. And the situation worsens, since thousands of new apartments units are joining the over-saturated market.

To overcome this problem and lessen the risk factor, developers have created service apartments, a new way of managing and marketing apartments. For example, PT Ometraco Realty recently created a service management contract with Accor Asia Pacific, an international hotel management company. According to Ometraco's chairman, Boyke Gozali, this type of partnership with Accor was taken because Ometraco has no experience in managing apartments effectively. They rely on the experience of Accor International SA, basically an international hotel chain management firm with more than 2,300 hotels, 4,000 travel agents, 700 restaurants, 6 million train passengers annually and 3 millions hired-car users annually to their credit. Through its headquarters in Paris, this firm controls activities spread in more than 130 countries all over the world. Accor Asia Pacific, a public company listed on the Australian and Hong Kong stock exchange, is a merger between Quality Pacific Corporation of Australia and Accor SA, operating in 12 Asia Pacific countries through its headquarters in Sydney. This company has the franchise to operate hotels under the Accor brand, comprising Sofitel for 5-star hotels, Novotel for 4-star hotels, Mercure, Ibis and Formula I for 3-star and economy hotels. According to Marc A. Steinmeyer, chief representative of Accor AP in Indonesia, his company has a good record in the management and marketing of Arcadia Hotel (Balikpapan), Bena Kutai Hotel (Balikpapan), Beach Resort Hotel (Surabaya) and Novotel Hotel (Surabaya). In the next two years, Accor AP Indonesia will also operate in Medan and Tana Toraja.

HERMAN SYAHARA

ANNOUNCING A SERVICE APARTMENT AGREEMENT
ACCOR AND OMETRACO FORM A PARTNERSHIP

Listen and Compare...

106.15

BTN Tower Lt. 19, Jl. Gajah Mada No. 1 - Jakarta 10130.
Telp. 3862701 (Hunting), Fax. : 3862707

Kuliah Subuh
SETIAP HARI
05.30 - 06.00
Bimbingan Rohani oleh para ulama

Ramako Special Day
SETIAP HARI
06.00 - 07.00, 12.00 - 13.00, 21.00 - 22.00
Bingkisan di hari khusus bagi yang berulang tahun, perayaan kenaikan jabatan, pekerjaan baru, ataupun peresmian perusahaan baru

Ramako Today
SETIAP HARI
07.30
Ringkasan berita-berita politik, ekonomi, sosial budaya dan bisnis di Indonesia dan dunia International dilengkapi dengan informasi data-data transaksi bursa terakhir

Informasi Lalu Lintas
SENIN - SABTU
06.00 - 09.00, 12.00 - 13.00, 16.00 - 18.00
Reporter langsung kondisi lalu-lintas Jakarta

Executive Rumours
SABTU
08.00 - 08.45
Diskusi santai dengan bahasa populer, mengupas sisi kehidupan lain seorang eksekutif, bersama Bani Ratmilia dan Edwin Trio Libels.
Acara ini disponsori oleh AJB eksekutif dari Bumi Putera

Lady Extravaganza
JUM'AT
18.00 - 18.30
Penampilan sosok "lady" yang punya berbagai macam kelebihan, bersama responder yang langsung dapat berdiskusi dengan Auk Moerad (Foto Model)

Magic Lover
SENIN - SABTU
12.00 - 15.00
Permintaan lagu khusus (melalui fax) untuk kolega serta kerabat di tengah kesibukan kerja

Late-late Nite
SENIN - JUM'AT
22.00 - 01.00
Acara di ujung malam yang melibatkan pendengar untuk berbagi rasa serta mencari solusi terhadap masalah yang tengah dihadapi:
dari masalah sex hingga ke lingkungan hidup

Magic Breakfast
SENIN
08.00 - 08.30
Perbincangan dan tanggapan para pakar terhadap topik aktual yang tengah dibicarakan masyarakat, dengan pemandu khusus DR. Anwar Nasution, Ciptono Dharmaji, Hartoyo Wignowiyoto

Magic Request
SENIN - SABTU
21.00 - 23.00
Pilih memilih lagu dan saling berkirim salam disaat menjelang istirahat malam melalui telepon

Jakarta Review
SELASA - KAMIS
17.00 - 17.30
Ringkasan informasi mengenai berita yang beredar di Jakarta hari ini

Wednesday Flash Back
(TRACKING THE MUSIC OF THE 70'S)
RABU
06.00 - 01.00
Penampilan lagu-lagu hits ditahun 70-an

Saturday Night, Sunday Morning
MINGGU
01.00 - 05.00
Request Music di tengah malam hingga dinihari

Saturday Love Zone
SABTU
10.00 - 21.00
Acara pemutaran lagu-lagu kenangan yang bertema cinta yang mem berikan nuansa memory indah bagi anda

Sunday Flash Back
(TRACKING THE MUSIC OF THE 60'S)
MINGGU
06.00 - 01.00
Acara pemutaran lagu-lagu kenangan yang berorientasi pada lagu tahun 60-an atau pernah hits di tahun 60-an sepanjang hari

Accor Asia Pacific will manage Ometraco's Rp 125 billion (US$ 62.5 million) two-tower condominium Tropics Apartment located at the Slipi area on 1.5 hectares of land. The first tower consists of 150 fully furnished units, of which 90% have been sold to buyers through the strata title method. The second tower of 204 fully furnished units will be sold by Ometraco and Accor Asia Pacific under a service apartment management contract. Through this method, buyers can use the help of Accor Asia Pacific to lease their units to third party. Due to the added service, the selling price of the second tower is higher than the first tower. With the strata titling method, each unit of the first tower was sold at the price of US$ 1,200-1,600 per sqm. For the second tower, the price of each unit will be approximately US$ 2000 per sqm. higher than first tower. Also an added service charge of US$ 2 per sqm. will be taken by Accor Asia Pacific from buyers of the second tower.

Actually, the concept of a service apartment is not a new management technology in Indonesia. Before this Ometraco-Accor Asia Pacific partnership, PT Pujiadi Prestige implemented this service management concept for their apartments in Bali and Anyer beach, Sejahtera Park Apartments (Yogyakarta, Central Java) and Sejahtera Garden Apartments (Surabaya, East Java) of Tanoto Group are taken care by Choice Hotel, and Le Cristal Apartment, owned by Jan Darmadi group, will be managed by a management firm specially created by the Darmadi group. The new breakthrough is the step taken by Accor Asia Pacific to venture in apartment management, a bold step taken by basically a hotel management firm. The big difference is the target consumer : short-staying guests for hotels and long term residents for apartments. But, as the record shows, this service management method proved successful at Pujiadi Prestige's apartments in Bali and Anyer.

With the introduction of this concept, developers have another way to lure people investing in apartment units during a condition of apartment over-supply such as we have today . But one should remember that soon other problems may arise, such the unavailability of third parties to lease apartment units. Then, we can see if another clever method created by property players can solve this new problem. Let us wait ■

Agro-Estate

Getting skilled people to leave Java

The year 1995 will be a busy year for the Department of Transmigration/Forest Reclaimer Settlement Agency. Headed by the energetic Minister of Transmigration, Siswono Yudohusodo, the agency will test a new concept of luring people to transmigrate from Java Island. The objective of this concept is to bring welfare to other parts of Indonesia faster than the current transmigration program. The target transmigrants are skilled people and entrepreneurs. Siswono hopes to make use of their pioneer instinct and passion for wealth by using a potent bait : vast plots of land to be developed into rich agro-estates. The government will also help small entrepreneurs to raise capital from banks by issuing specific types of loans : Small Business Credits with an interest rate of 16% per annum and Primary Coperative Credits with an interest rate of 14% per annum. Both have a maximum credit time of 5 years, including a 1 year grant period.

Each transmigrant is allowed to buy one 3 hectare plot of land and will receive land ownership rights. A Village Coperative Unit will be organized, consisting of transmigrants who have landownership rights. Such a Village Coperative Unit would have thousands of hectares of land as an asset. Big investors, who are prohibited to own such land by the government, will supply these Coperatives with economic plants, complete with modern technology and management. Together they will manage these modern plantations and sell the products. Through this partnership, both sides will enjoy profits and a modern farming industry will soon emerge in remote areas of Indonesia. This is a good way to prepare for the more intense competition in the coming Free Trade Era.

PT Kurnia Luwuk Sejati (KLS), located in Central Sulawesi, is an example of a company that has agreed to

DAHLAN REBO PAING

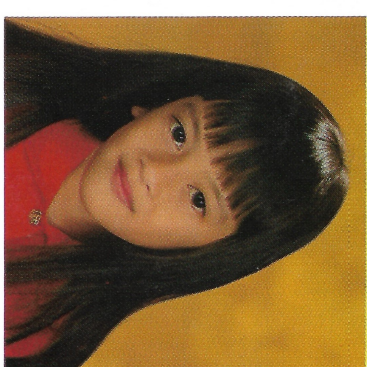
POTENTIAL AGRO-ESTATE
OPPORTUNITY FOR PIONEERS

conduct this kind of partnership. KLS holds 6,000 hectares of land to be cultivated. Today, this company has planted cacao in 1,350 hectares of land of which 600 hectares of cacao are already ripe for export, while another 1,000 hectares of land are ready for planting. According to Murad Husain, the chairman of the company, after studying the concept of this type of partnership his company has decided to venture in the agro-estate sector by 1995. According to Murad Husain's calculations, each hectare of land can be planted with 1,100 cacao trees. Every year, each tree can produce a minimum of 1.5 kg. of dried cacao fruits. That is an annual production of 1,650 kgs per hectare. Every transmigrant who owns a 3 hectare land plot can produce at least 4,950 kgs of dried cacao nuts annually. With a price of Rp. 2,500/kg for prime quality cacao nuts, the transmigrant can earn more than Rp. 12 million (US$6,000) annually. In practice, even more money can be obtained since the above calculation is based on the way an investor thinks, which naturally means putting his own profits into the figures.

Another company that also has shown interest in this agro-estate concept is PT Cipta Windu Kencana, a shrimp exporter from South Kalimantan. Leo Suwarno, the chairman, said he wants to expand his shrimp ponds in 200 hectares of land in South Kalimantan through the use of this concept. He believes that the great fluctuation of shrimp prices in the international market will not hamper the transmigrants' welfare because there will be provided a certain price agreement for a certain time limit in the partnership contract agreement. This creates an opportunity for Leo to expand his business with the help of local partners, since in the past year business in this sector has had litle chance to attract partners, due to the unpredictable price situation in the international market, a market which has recently had a long list of bancruptcies amongst its operators.

The positive result of this agro-estate concept can only be achieved with the combined sincerity of transmigrants, investors and especially government officials. Past history shows that such great ideas die prematurely, usually killed by inconsistency at the governmental level ■

"kata ayah, kita nggak pindah-pindah lagi"

Terima kasih BTN

Tini, Taman Manggu Indah, Pondok Aren - Tangerang

"Dulu Tini kasihan deh, melihat ayah dan ibu, setiap dua tahun pindah lagi...pindah lagi... Tini sendiri ganti sekolah, ganti teman, kamar tidur juga semakin kecil... ach ! sumpek deh. Tapi kata ayah mulai sekarang, kita nggak pindah-pindah lagi.

Dirgahayu BTN dan terima kasih atas jasamu buat keluarga kami."

Keluarga Tini, salah satu dari keluarga yang telah mewujudkan impian memiliki rumah sendiri melalui KPR BTN.

BTN, mewujudkan impian jadi kenyataan.

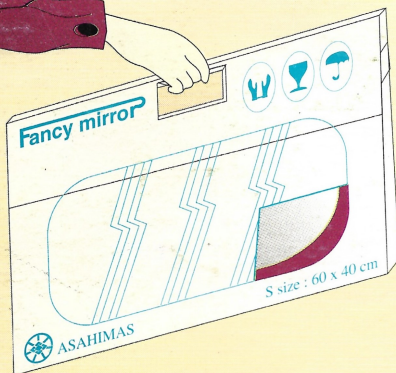
BANK TABUNGAN NEGARA

Bila anda tidak
memiliki banyak
waktu untuk
menata cermin
rumah anda !!

Tersedia dalam berbagai warna dekoratif:
Maroon, Tosca, Blue, Pink, dan Silver

Dengan ukuran-ukuran :
Large Size : 122x51 cm
Small Size : 60x40 cm
Ketebalan : 5 mm

Maka, koleksi dari

Fancy mirror

adalah yang anda butuhkan. Dengan pilihan warna dekoratif yang dapat disesuaikan dengan interior anda, dan dengan system pemasangan yang sangat praktis sehingga dapat dilakukan oleh siapa saja. Desainnya yang luwes diciptakan untuk mengikuti segala jaman dan sesuai untuk ditempatkan dimana saja baik untuk kebutuhan fungsional maupun dekoratif.

Beautiful mirror for Interior use

Contoh - contoh penggunaan :

Pada meja rias

Pada Wastafel

Sebagai dekorasi interior

CLIP DESIGN/94

ASAHIMAS
THE GLASS PIONEER

Fancy Mirror dapat anda peroleh di dealer-dealer kami

JAKARTA (021) : PT. Bangun G.P.: 6508717 • PT. Barat D.P.: 6191860, 6190483 • CV. Berkah: 493169, 492120 • PT. Bintang Mustika G.P.: 6396808, 6504306 • PD. Bumi Terang: 715683 • TK. Jatinegara: 8305460, 8752668 • PT. Sinar Rasa Kencana: 5480156, 5483647 • TK. Surya Kencana: 8197584, 8402653 • PT. Pangkal Sumber Rejeki: 6268358, 6263459 • PT. Tamindo Permaiglass: 498515, 497232 •• **BANDUNG** (022) : TK. Daya Sejahtera: 613189, 614584 • CV. Surabaya Raya: 5405467, 5405457 •• **SEMARANG** (024) : UD. Nusa Harum: 540949, 544546 • PT. Samihasa Kita: 545775, 541742 •• **SOLO** (0271) : PT. Suryamustika Artanusamas: 48383, 43414 •• **YOGYAKARTA** (0274) : PT. Indra Bintang Kencana: 62974, 65559 •• **MALANG** (0341) : TK. Bintang Mas: 27900, 27933 •• **SURABAYA** (031) : PT. Multi Arthagraha: 802233, 802266 • PT. Multi Wasa Baya: 361659, 311662 • PT. Serasa Purna Cipta: 832017, 832018 •• **PALEMBANG** (0711) : PT. Alamas K.M.S.: 350534, 357914 •• **BANDAR LAMPUNG** (0721) : PT. Alamas K.M.S.: 31673, 31521 •• **JAMBI** (0741) : PT. Alamas K.M.S.: 31784 •• **MEDAN** (061) : PT. Kaca Mas: 515006, 323152 •• **PADANG** (0751) : CV. Sinar Luas: 33122, 26211 •• **PEKANBARU** (0761) : 33388, 34565 •• **PONTIANAK** (0561) : PD. Bintang Jaya: 36269, 34720 • PT. Gama Dinamika: 37329, 32849 •• **UJUNG PANDANG** (0411) : FA. Tril: 317894, 318709 •• **MENADO** (0431) : TK. Jatibaru: 62045, 51885 •• **BANJARMASIN** (0511) : PT. Tekad Kal. Glass: 55305, 55405.